

编者按: IBIS每年会议期间,都将发布全球主要事故车修复市场的行业发展现状系列报告,这些报告均由业内资深专家撰稿。系列报告多角度展示了世界事故车修复行业技术及市场发展现状。从2012年第7期开始,本刊将与国内事故车修复及相关行业的专业人士一起,分享了2012IBIS发布的最新全球主要事故车修复市场的行业发展现状系列报告。

我们将了解到:阿根廷缺乏事故车维修方面的技术人员、缺少资金投入最新技术设备;加拿大同样缺乏车身维修方面的合格技术人员;中国10万家事故车修理厂经过跨越、已进入现代化经营;希腊财政危机如何造成汽车销售市场骤降60%……从全球来看,保险公司对事故车维修行业有着强大的控制力。例如,在新西兰,该国目前最大的保险公司,如果竞标成功,将接管其第二大车辆保险公司,并获得其61%的市场份额,必将成为实力更强、影响力更大的保险企业……

相信此系列报告会帮助您了解全球14个有影响力的事故车修复市场,深入分析各国事故车维修行业面临的重大挑战以及发生重大变革所需的驱动力及关键因素。系列报告顺序依次为:阿根廷、澳大利亚、加拿大、中国、希腊、意大利、新西兰、葡萄牙、俄罗斯、南非、西班牙、荷兰、英国和美国。

聚焦全球事故车修复市场(二)

编译/张淑珍

澳大利亚

(接上期)

汽车市场行情

据澳大利亚汽车行业联邦议会(FCAI)报告,截止到2011年12月底,澳大利亚全国共销售1008437辆汽车,包括小型乘用车、SUV及商用车,与2010年同期相比,汽车销售总量降低了27137辆。目前看来,小型乘用车的销售有增长趋势,马自达3的销量首次超过了澳大利亚本土品牌Holden Commodore车型。

另外,在车辆报废方面,澳大利亚目前的报废车在数量上减少很多,尤其在新南威尔士州宣布了报废车辆不再重新维修的法规之后。此法规规定,已经声明报废的车辆,即使保险公司或维修厂进行了维修,也不能再次注册、上路行驶。

碰撞事故发生比例

在澳大利亚,车辆碰撞的事故比例似乎是在增加,在新南威尔士州。那里,报废车辆不能重新维修的规定,促使保险公司将更多的事故车辆送到维修厂维修,而不是送往拍卖行去拍卖。这对维修厂来说是件好事,毕竟增加了维修厂的工作量,但对维修管理者来说,则会产生一定的压力。原因是车辆在维修厂停留的时间会更长,尤其是使用了二手零部件的车辆维修,使这种情况更为突出而又难以解决。

另有报道称,由中、大型的碰撞事故来看,悬挂系统严重受损的事故车在增加。悬挂部分受损发生折断、乘员室却保持完好无损,而仪表板及其辅助部件

也相应损伤的现象发生。对维修厂来说,这意味着车辆维修的时间更长、在维修厂停留的时间更长,而管理者的压力也更大。

事故车维修企业的困境

事故车维修企业的数量在澳大利亚正在逐年减少,原因正如我之前分析的那样。其结果将导致维修厂的劳动者年纪有所增加,然而年纪大的技术工人又不愿接受新技术方面的培训。另外,行业内逐渐增加的法律、法规多是在强调降低维修价格,这样维修厂赚到的钱可能会更少。再者,目前向维修厂推广使用的环保水性漆,令维修厂已经看到了使用水性漆后的高成本问题。在澳大利亚,环保水性漆的平均价格大约是每升88澳元,而传统溶剂的油漆价格仅为每升32澳元,另外,水性漆供应商在澳大利亚多采用先使用、后付款的方式。

维修标准

澳大利亚的维修企业目前对英国执行的“车辆损坏维修PAS 125标准”,表现出了极大的兴趣和关注。该标准由英国Thatcham车身碰撞研究所与英国标准学会(BSI)共同开发、是由英国皇家认证机构认证的一套车辆损坏维修的国家标准。但是,除了解不同国家的维修标准之外,对于维修厂来讲,需要知道各种标准都出自哪个机构,切不能与不同制造商或主机厂颁布的标准搞混,避免给维修工作带来更多的麻烦。

加拿大



作者: Mike Davey
公司: 事故车维修杂志
职务: 编辑

事故车维修市场面临的挑战

加拿大事故车维修市场目前面临着许多重大的挑战。首先,有资质的技术人员持续短缺。这一状况在加拿大已存在多年,而且也看不出在今后几年有改善、好转的迹象。由于存在着劳动力日趋老龄化、退休人员数量增多的社会现象,因此,对于事故车维修方面的技术人员,加拿大很可能更需要依靠外来移民的补充和增加。

我们曾经跟一些事故车修理厂的股东交流,他们认为事故车维修企业有大量需要做的工作,并且存在着大量的工作机会。因此,对那些利润少、临近关张的维修厂来说,肯定应该进行一番自我修正和调整,以应对更大、更强竞争对手的出现。

“多地点”网络、连锁经营模式

也许是因为加拿大事故车维修行业的总量过大,维修厂“多地点”经营的运营方式近几年在数量上有明显增加,这一趋势将造成,大的运营企业将继续收购现有维修站点,而同时也在寻找新址、成立新的企业。“多地点”经营模式使得一些大型企业通过收购濒临破产的小企业,进一步扩张其业务辆及业务领域,但是这种收购、扩张,对规模较小的维修店主来说,不是一件好事情。因为,“多地点”经营的企业会发现更多机会、得到更多维修的任务,这样小企业由于业务量的减少,就更加难以为继。

加拿大一些大的“多地点”经营企业甚至已将业务拓展至国外。今后,这样的扩张式发展还会继续。Kirmac事故车修理企业(详情请见www.kirmac.com)已在美国经营了许多家修理厂;而Craftsman事故车修理企业(www.Craftsmancollision.com)最近已宣布,在中国的新维修厂已经开业。另一家事故车维修集团---Boyd集团在加拿大4个省、美国13个州经营着170多家修理厂。

维修企业连锁经营模式在加拿大市场也表现出上升趋势。加拿大汽车碰撞修复企业---CARSTAR(www.carstar.com)在整个加拿大地区有150多家企业;Fix Auto(www.fixauto.com)有超过200的维修店;Carrossier ProColor(www.carrossier-procolor.com)在魁北克地区势力强大,拥有超过135家的维修企业;Maaco(www.maaco.com)在加拿大全国经营着近30家事故车维修中心,而在美国拥有大约400个维修厂。

有趣的是,在加拿大,多地点、网络式连锁经营方式的增长已经不止是一种现象,近几年其数量增加尤为明显。几乎每个星期我们都会收到大型连锁企业并购、收购维修厂方面的信息。一般情况下我们每周至少得到1条小企业并入大企业方面的信息,但一周内有3、4条并购信息倒也不多见。

主机厂、保险公司对维修企业的影响

部分主机厂坚决要求车辆必须在他们授权、认可的维修厂进行维修,并声明,如果不在主机厂授权的维修站维修,主机厂对车主承诺的质保期是无效的。这一做法在生产高新技术、新型材料新车型,特别是生产高端、豪华车型的主机厂当中,尤为明显、普遍。

加拿大的保险公司一直试图以更高超的手段,对维修厂的维修步骤及过程进行控制。去年行业内出现一条重大新闻,即保险公司开始对维修厂的零部件采购体系实施控制。从这一做法来看,保险公司将掌握维修厂使用零部件的进货来源,这将有利于保险公司更好地控制成本。但保险公司这一做法是否有效还有待观察。从维修厂方面的反响来看,似乎还是比较复杂的,尚没有统一的认识和看法。

有些维修厂认为,保险公司这样做将控制供应商与维修厂之间的利益关系,并参与到与供应商之间的直接交易中。也有部分维修企业分析,这一做法的本质看似简单,但是保险公司会慢慢地掌握并控制维修厂的整体运营。有部分大型维修企业指出,保险公司参与零部件采购体系将使其获益匪浅;有说法称,保险公司这一做法将会弥补或者补偿它在评估体系中的一些错误或损失。

移动式维修企业

在加拿大,汽车维修服务行业存在着一些移动性经营的企业,例如Dent Doctor(www.dentdoctor.com)、Colorworks(www.colorworks.ca)等。这一类维修企业在加拿大已存在多年,近些年来也没有看到这种经营模式明显的增长趋势,当然也没有看到他们下滑的势头。这类维修主要针对是车漆表面的修复,据估计,在经济状况改善的情况下,他们在行业中的市场份额有可能增长。这类企业在行业中相对来说行事比较低调,普通大众通常对其移动式的运营方式也不甚关注。(未完待续)M